

Мастер производственного участка. Управление рабочим коллективом

Курс для мастера производственного участка отличается практической направленностью, способствует оптимизации рабочей загрузки мастера, выработке и реализации управленческих и технических решений, повышению эффективности работы мастера.

Дата проведения: 21 - 23 января 2026 с 10:00 до 17:30

Артикул: MC27060

Вид обучения: Курс повышения квалификации

Формат обучения: Дневной

Срок обучения: 3 дня

Продолжительность обучения: 24 часа

Место проведения: г. Москва, ул. Золотая, д. 11, бизнес-центр «Золото», 5 этаж. Всем участникам высылается подробная схема проезда на семинар.

Стоимость участия: 49 500 руб.

Для участников предусмотрено:

Методический материал, кофе-паузы.

Документ по окончании обучения: По итогам обучения слушатели, успешно прошедшие итоговую аттестацию по программе обучения, получают Удостоверение о повышении квалификации в объеме 24 часов (в соответствии с лицензией на право ведения образовательной деятельности, выданной Департаментом образования и науки города Москвы).

Для кого предназначен

Руководителей, у которых есть мастера в подчинении; мастеров производственных участков, начальников смен, а также сменных и старших мастеров, специалистов кадрового резерва на должность мастера, всех, кто интересуется современной организацией производства.

Цель обучения

Научить мастеров работать в условиях современного производства при внедрении на предприятии ЛИН-технологий, повысить свою результативность.

Это мероприятие можно заказать в корпоративном формате (обучение сотрудников одной компании).

Отдельные семинары в рамках курса

- Программа тренинга для мастеров «Управление рабочим коллективом»
- Программа тренинга для мастеров «Управление рабочим коллективом»

Участие возможно отдельно в каждом семинаре.

Программа обучения

Мастер – первая ступень управленческой карьеры или центральная фигура современного производства:

- Современный взгляд на роль мастера производственного участка и мастера смены.
- Как работают мастера в компаниях – мировых лидерах.

Мастер - лидер своего участка.

- Ввод рабочего в должность.
- Обучение рабочих на рабочем месте, методика TWI.
- Обеспечение высокого уровня квалификации рабочего.
- Поддержка высокого уровня квалификации рабочего.
- Оценка производственных навыков рабочих.
- Мотивация рабочего и активизация его трудового поведения.

Место мастера в структуре управления производством.

- Мастер в структуре завода.
- Цели, задачи, объекты управления мастера.
- Функционал и ответственность мастера.
- KPI – ключевые показатели эффективности мастера.

Практикум: Разработка KPI мастера/ руководителя производственного участка.

Управление мастером производственными процессами.

- Основным производственным процессом.
- Обеспечивающими производственными процессами.
- Вспомогательными производственными процессами.
- Сменные активности мастера.
- Активности мастера по периодичности исполнения.
- Активности мастера по основным векторам работы.
- Активности мастера по факту, выполняемые при необходимости.
- Организация постоянного развития производства на участке.
- Организация визуального менеджмента на участке.
- Работа мастера с производственным персоналом.
- Организация труда рабочего.

Практикум: Решение кейса по организации производственных процессов.

Воздействие мастера на рабочего на разных этапах жизненного цикла рабочего.

- При вводе в должность и вовлечении рабочего в работу.
- При встрече рабочего перед началом смены.
- При выдаче рабочему наряда-задания.
- Во время исполнения рабочим производственного задания.
- В конце смены.
- В случае совершения нарушения.
- При увольнении рабочего.

Выработка и реализация управленческих и технических решений мастера.

- Решение и как оно вырабатывается.
- Как и за счёт чего реализуются решения, управленческие воздействия мастера.
- Применение управленческих воздействий.

Оптимизация рабочей загрузки мастера.

- Анализ затрат времени по видам работ мастера.
- Выявление поглотителей рабочего времени мастера.
- Оптимальное распределение рабочего времени по функциям и видам работ.
- Оптимизация затрат времени на документооборот и совещания.
- Оптимизация затрат времени на работу с проверками и инспекциями.

Практикум: Отработка методов управленческого воздействия мастера.

Эффективное взаимодействие мастера.

- Что ожидает от мастера начальник цеха.
- Взаимодействие мастера с вышестоящими руководителями.

- Со службами компании. Взаимодействие служб компании с мастерами.
- С-подрядчиками, работниками дочерних предприятий.
- С подчиненными бригадами и рабочими.

Практикум: Разработка регламента взаимодействия мастера со смежными подразделениями.

Повышение эффективности работы мастера.

- Проблемы в работе мастера.
- Оптимизация рабочей загрузки мастера.
- Типичные ошибки и «красные кнопки» в работе мастера.
- Главные факторы повышения эффективности работы мастера.

Практикум: План развития производственного участка без инвестиций.

Управление рабочим коллективом.

Функции и задачи мастера в структуре управления предприятием, цехом, участком.

- Роль мастера в процессе управления процессами и коллективом.
- Принципиальное отличие специалиста и управленца.
- Зона ответственности руководителя – трудовое поведение подчиненных.
- Мотивация сотрудников: от избегания к стремлению.
- Ключевой инструмент управленца – коммуникация.

Управленческая коммуникация. Барьеры восприятия.

- Управленческая позиция мастера и его коммуникативные роли.
- Барьеры восприятия. Помехи в коммуникации и их последствия.
- Особенности коммуникации в управленческой деятельности.
- Исполнительская дисциплина – обратная связь на качество управленческой коммуникации.

Наставничество и приемы эффективного диалога.

- Алгоритм наставничества, состоящий из четырех блоков: подготовительного, презентационного, прикладного и проверочного («Show. Tell. Do. Check»).
- Золотые правила донесения информации.
- Приемы позитивной обработки утверждений.
- Правила корректного отказа.

Обратная связь – предоставление и принятие.

- Обратная связь – ключевое управленческое касание.
- Правила обратной связи. Практикум.
- Практикум. Видоизменяем структуру Обратной Связи так, чтобы она превратилась:
 - в критику,
 - в оценку,
 - в приказ,
 - в манипуляцию.

Преподаватели

БОГОПОЛЬСКИЙ Юрий Александрович

Преподаватель производственных и директорских программ. Консультант по управлению производством, менеджер-практик. Личная карьера в управлении – до генерального директора группы заводов.

Сфера профессиональных интересов:

Консультант по внедрению ЛИН-технологий бережливого производства, Lean Production. Ведущий корпоративных учебных программ крупных российских предприятий. Семь правительственных, корпоративная награда «За эффективное управление комбинатом». Почётный диплом Министерства образования и науки РФ за книгу «Стратегическое управление в образовании» (в соавторстве, российско-финляндский проект).

Автор и руководитель более 30 проектов развития систем управления и сбытовых систем предприятий. Руководитель проекта внедрения технологий бережливого производства на машиностроительном заводе. Производство станков и оборудования

увеличено в 3,5 раза, продукция выведена на рынки четырёх западных стран, на международной выставке завод награждён золотой медалью «За внедрение инноваций в промышленности». Провёл более 200 семинаров для собственников и топ-менеджеров предприятий.

Образование:

- Базовое образование - «инженер», диплом с отличием
- МГТУ. Организация управления производством
- Технологический университет Лулео. Швеция
- РАГС при Президенте РФ. Менеджмент
- ВЭШ СПбГУЭФ. Управление персоналом
- Аспирантура РАН. Управление предприятием. Кандидат экономических наук
- Университет Лапландии. Финляндия. Стратегический менеджмент
- Шесть зарубежных стажировок

Дополнительное образование:

- Дипломированный тренер по управлению предприятием, уровень «Level 4». Квалификация гарантирована Королевским экзаменационным советом Великобритании, диплом RSA № MB0019T1
- Сертифицированный преподаватель управления персоналом, сертификат ВЭШ СПбГУЭФ

Опыт работы:

- Генеральный директор группы заводов
- Управляющий директор комбината
- Директор по маркетингу и сбыту комбината
- Директор по маркетингу и продажам холдинга

Публикации:

Автор публикаций в профессиональных и научных изданиях «Генеральный директор», «Бизнес без проблем – Персонал», «Вестник МГТУ».

Корпоративные клиенты:

ГК «АЛИДИ», ГК «АБИ-групп», ГМК «Норильский никель», «КазЦинк-холдинг», ГП «Пермский целлюлозно-бумажный комбинат», ПАО «Северсталь», ГК «ЛСР», Электростальский химико-механический завод, Ярославский шинный завод, завод «Металлопласт», «Сарапульский электрогенераторный завод», ПАО «Омскшина», Завод «VEKA rus», ПО «Победа», завод «Евротииви», завод «Вертикаль», завод «Мурманпласт», холдинг NetSL.

ПРЕПОДАВАТЕЛЬ

Бизнес-тренер, бизнес-технолог.

Член Правления Ассоциации Русскоязычных Коучей

Постоянный член жюри Всероссийского Конкурса Тренерского Мастерства